

Geldanlage in unsicheren Zeiten: Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Anlageverhalten in Deutschland

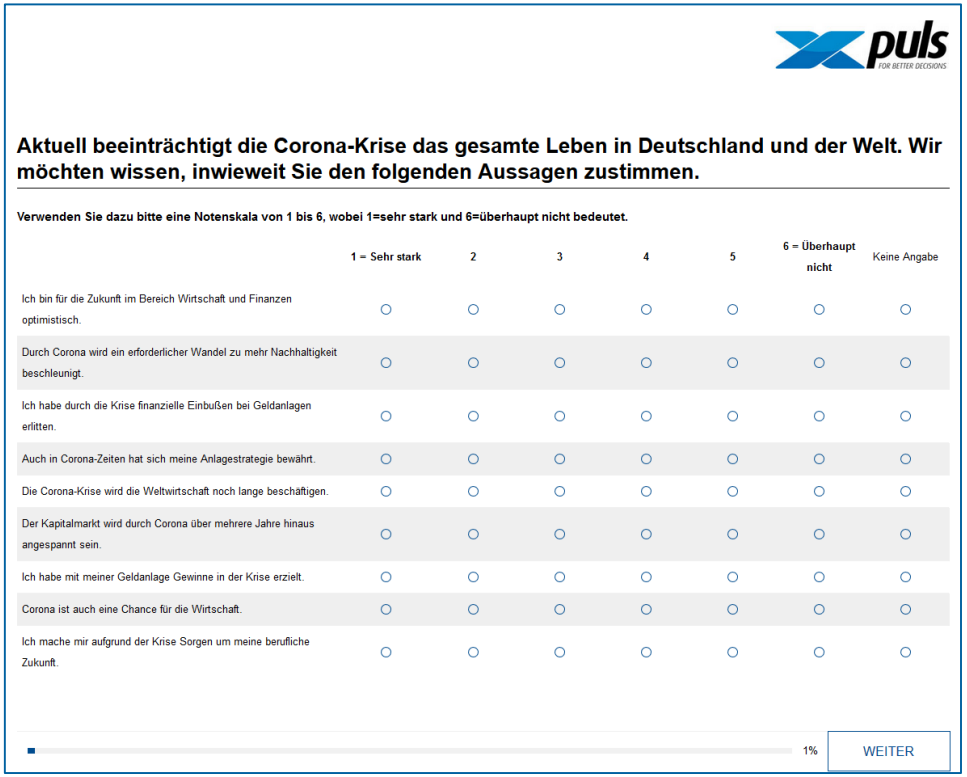
quirion-Pressegespräch, 12. August 2020

Martin Daut, CEO quirion
Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer *puls* Marktforschung
Dirk Pfeffer, Partner *puls* Marktforschung

Hintergrund und Studiendesign

Studiendesign Juni 2020

Stichprobe	Insgesamt 2.153 Interviews in der relevanten Zielgruppe mit mind. € 10.000,- Anlagevermögen oder mind. € 1.500,- (Einpersonen-HH) bzw. € 2.500,- (Mehrpersonen-HH) Nettoeinkommen pro Monat. Alter: 16-75 Jahre. Davon sind 1.280 Teilnehmer der Persona-Studie vom Nov. 2019.
Erhebungsmethode	Online über langjährigen Qualitäts-Panel-Partner
Befragungszeitraum	18. Juni bis 29. Juni 2020
Befragungsdauer	ca. 14 Minuten
Institut	*puls* Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg



Aktuell beeinträchtigt die Corona-Krise das gesamte Leben in Deutschland und der Welt. Wir möchten wissen, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen.

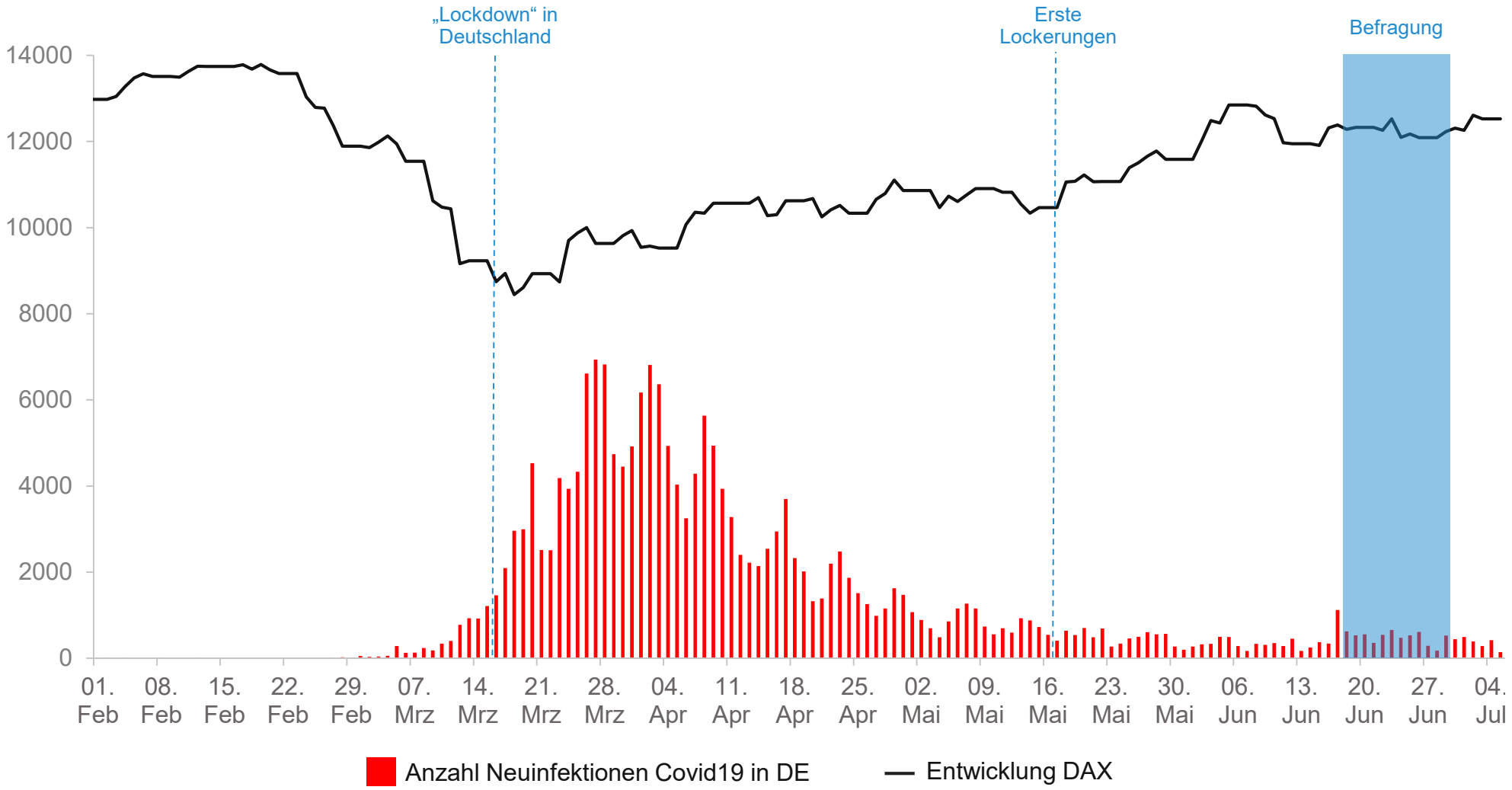
Verwenden Sie dazu bitte eine Notenskala von 1 bis 6, wobei 1=sehr stark und 6=überhaupt nicht bedeutet.

	1 = Sehr stark	2	3	4	5	6 = Überhaupt nicht	Keine Angabe
Ich bin für die Zukunft im Bereich Wirtschaft und Finanzen optimistisch.	○	○	○	○	○	○	○
Durch Corona wird ein erforderlicher Wandel zu mehr Nachhaltigkeit beschleunigt.	○	○	○	○	○	○	○
Ich habe durch die Krise finanzielle Einbußen bei Geldanlagen erlitten.	○	○	○	○	○	○	○
Auch in Corona-Zeiten hat sich meine Anlagestrategie bewährt.	○	○	○	○	○	○	○
Die Corona-Krise wird die Weltwirtschaft noch lange beschäftigen.	○	○	○	○	○	○	○
Der Kapitalmarkt wird durch Corona über mehrere Jahre hinaus angespannt sein.	○	○	○	○	○	○	○
Ich habe mit meiner Geldanlage Gewinne in der Krise erzielt.	○	○	○	○	○	○	○
Corona ist auch eine Chance für die Wirtschaft.	○	○	○	○	○	○	○
Ich mache mir aufgrund der Krise Sorgen um meine berufliche Zukunft.	○	○	○	○	○	○	○

1%

WEITER

Einordnung des Erhebungszeitraums 2020 – Befragung bei stabiler Anzahl von Neuinfektionen und DAX-Entwicklung

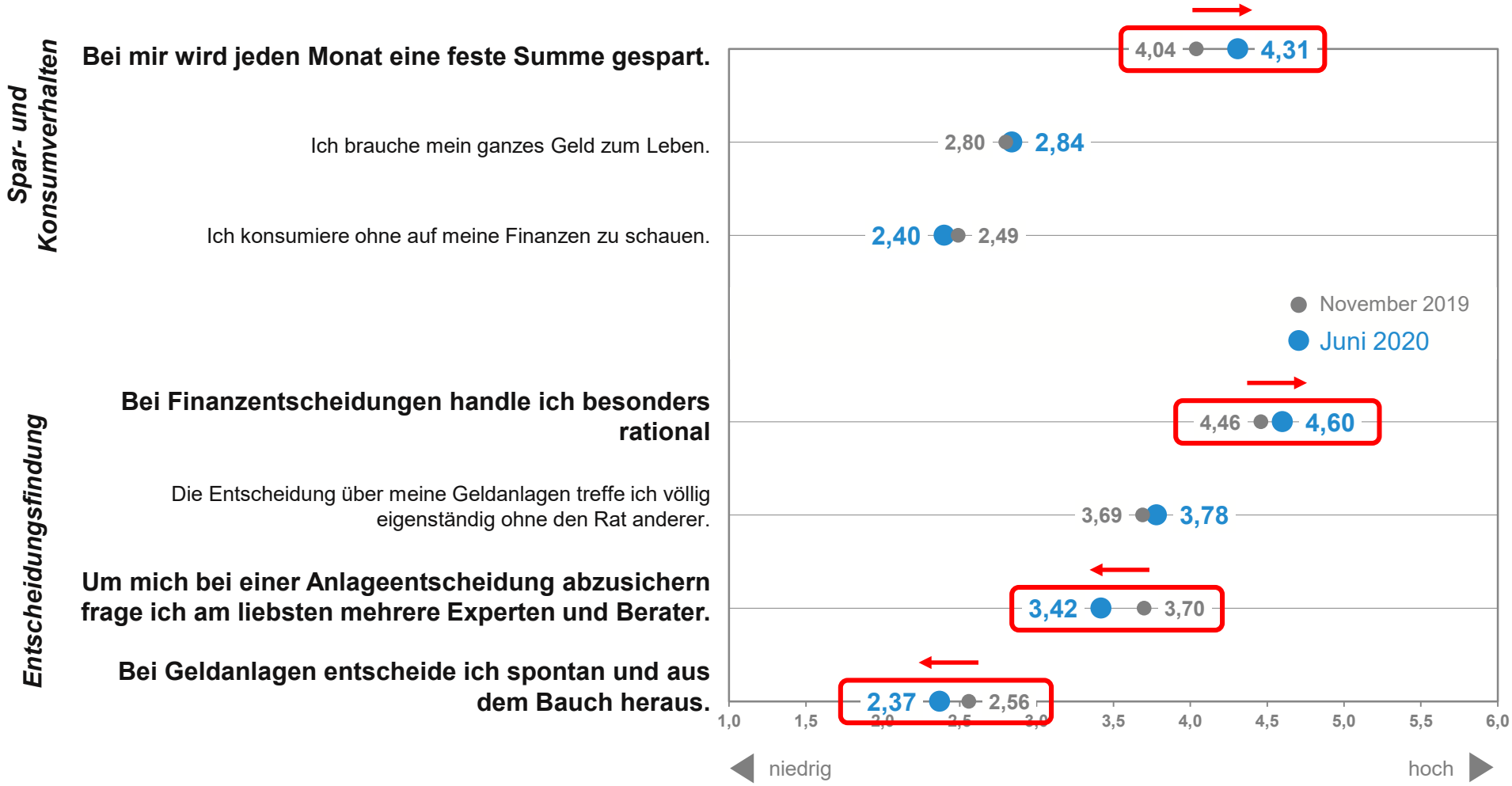


Veränderungen durch Corona

Seit Corona wird Sparen wichtiger, der Berater weniger gefragt

Einstellung zum Thema Geldanlage – Spar- und Konsumverhalten sowie Entscheidungsfindung

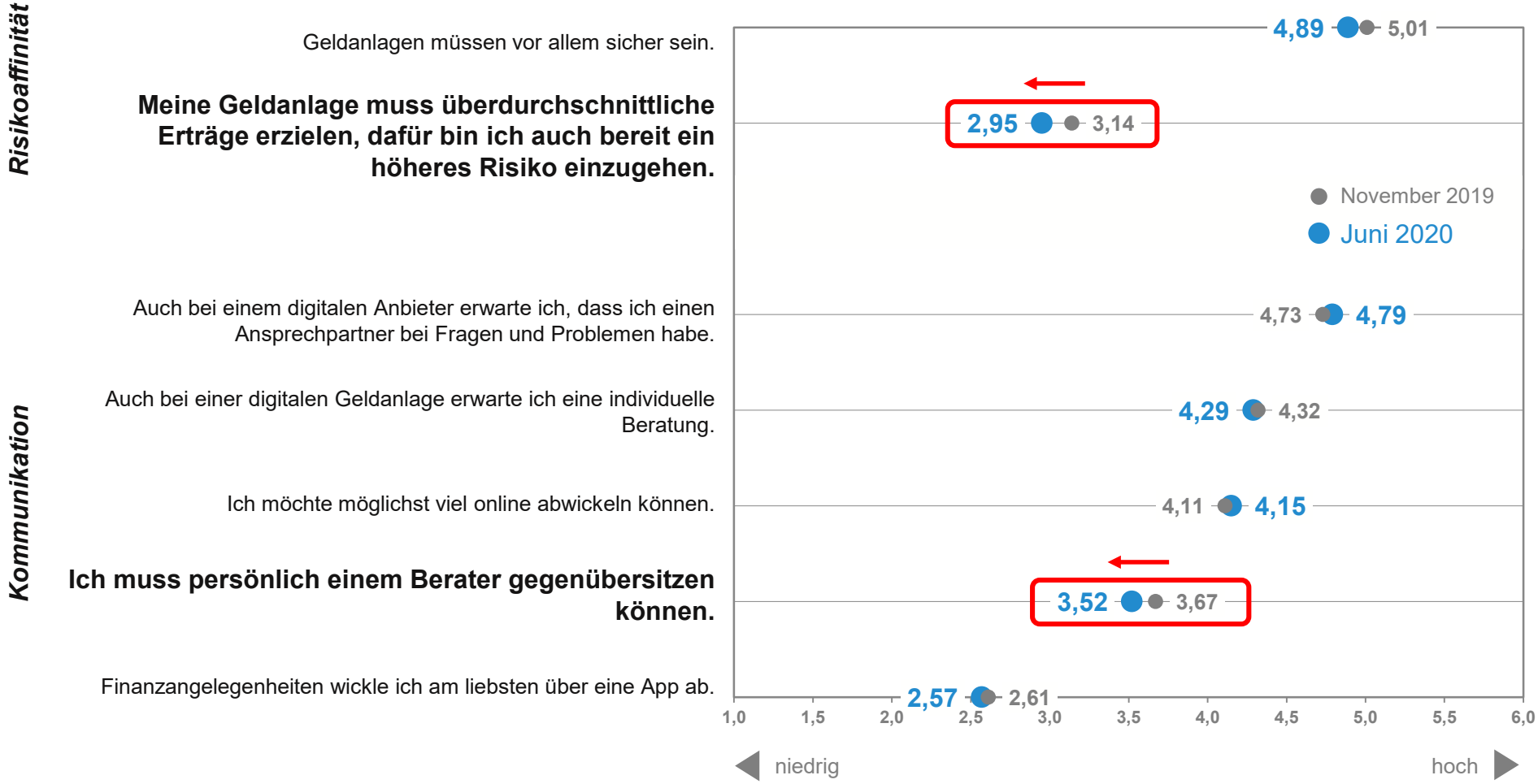
Frage 2a: Im Folgenden würden wir gerne mehr darüber wissen, wie Sie über Finanzen ganz allgemein denken. Dazu lesen Sie im Folgenden einige Kriterien.
Frage 2c: Wie sehr treffen die folgenden Kriterien beim Thema Anlagestrategie auf Sie zu? Geben Sie bitte an, inwieweit diese auf Sie zutreffen. *(6 = trifft sehr zu, 1 = trifft überhaupt nicht zu)*



Überdurchschnittliche Erträge und einem Berater gegenüber zu sitzen ist etwas weniger wichtig als noch „vor Corona“

Einstellung zum Thema Geldanlage – Risikoaffinität und Kommunikationswege

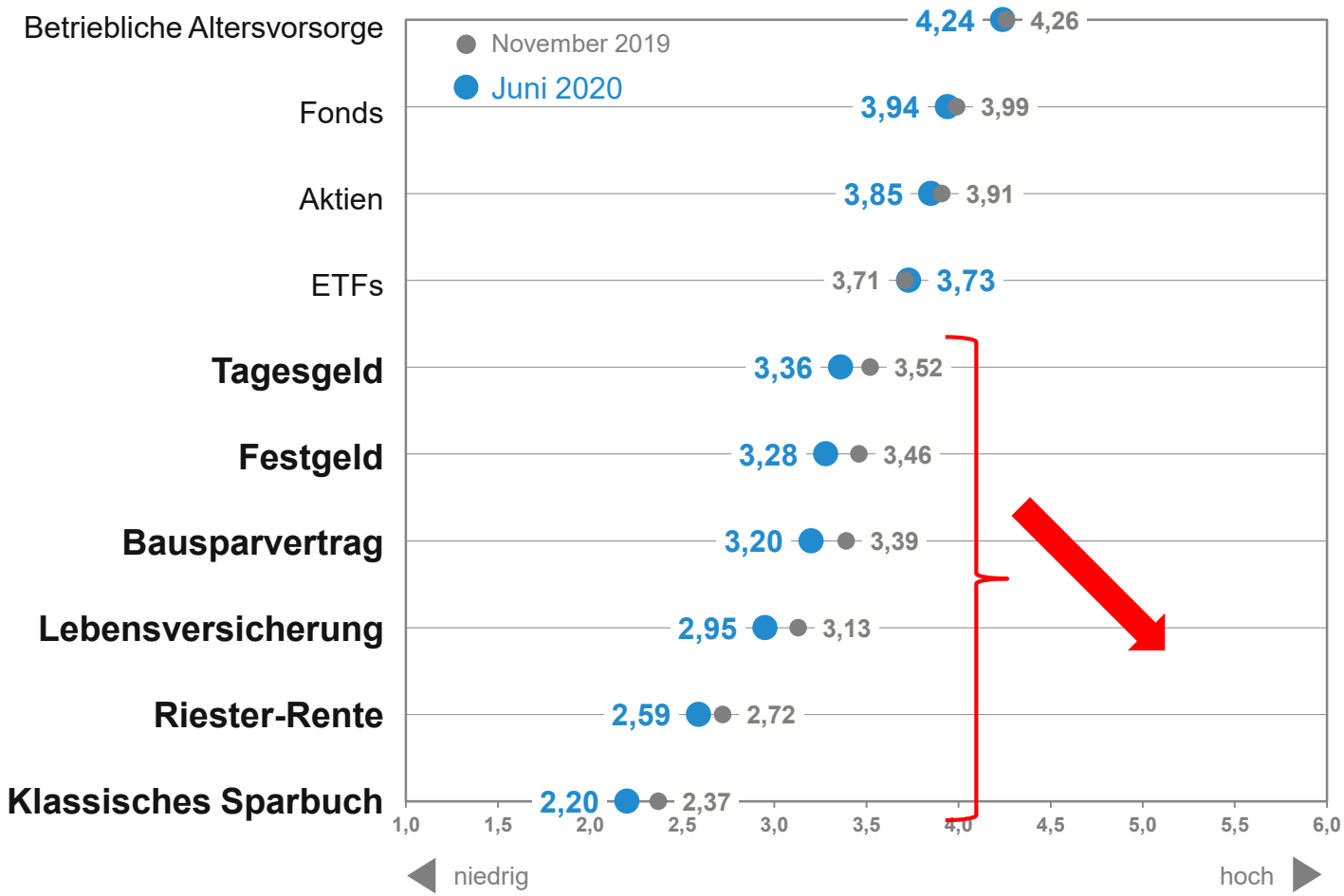
Frage 2c: Wie sehr treffen die folgenden Kriterien beim Thema Anlagestrategie auf Sie zu?
Frage 2d: Wie sehr treffen die folgenden Kriterien auf Sie zu, wenn Sie an die Beratung und Kommunikation mit einem Finanzdienstleister denken? Geben Sie bitte an, inwieweit diese auf Sie zutreffen. *(6 = trifft sehr zu, 1 = trifft überhaupt nicht zu)*



Die Deutschen erkennen die Attraktivität des Kapitalmarkts

Attraktivität verschiedener Anlageformen

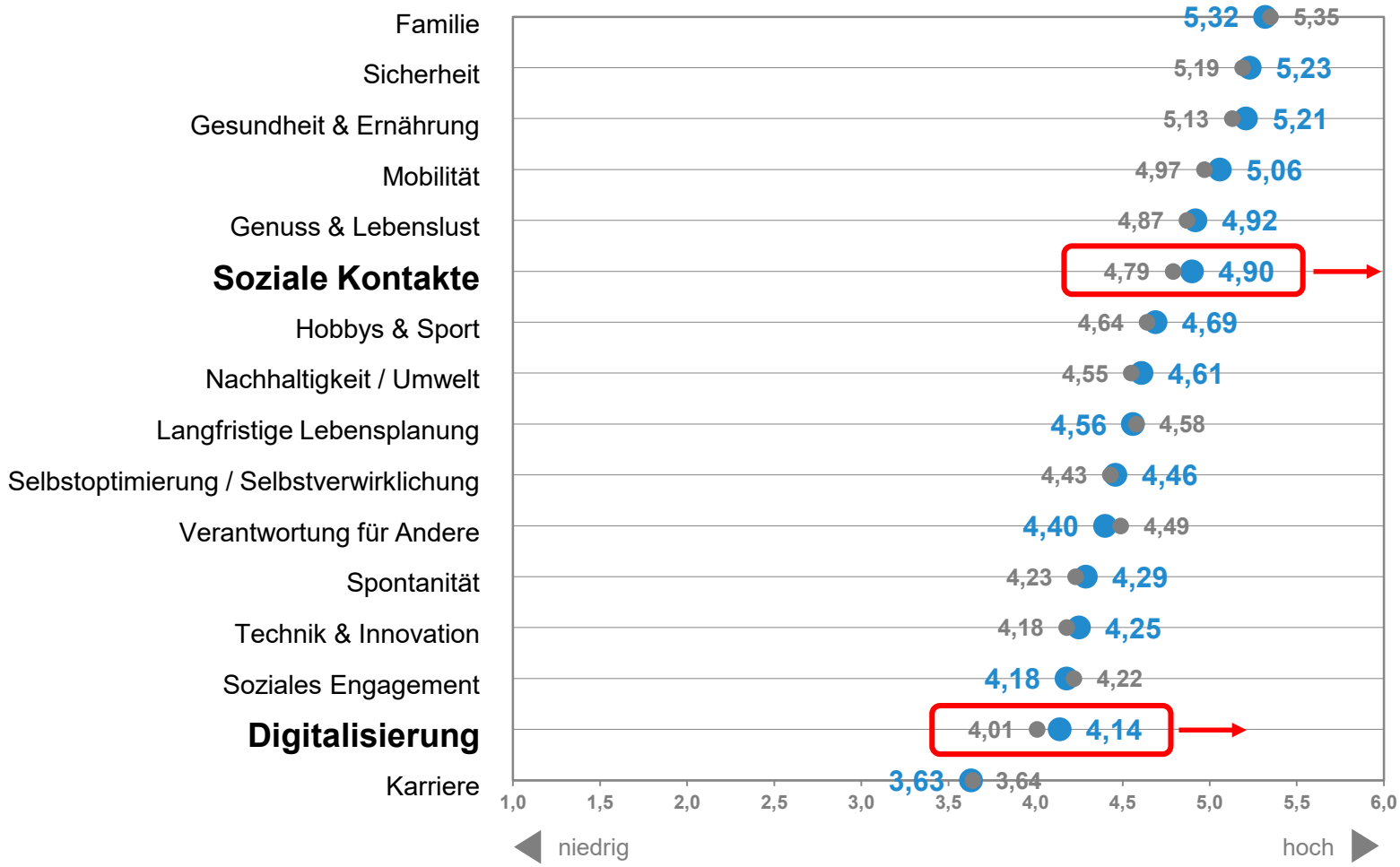
Frage 4: Wie attraktiv sind aus Ihrer Sicht folgende Anlageformen? *(6 = sehr attraktiv, 1 = unattraktiv)*



Digitalisierung und soziale Kontakte sind für Zufriedenheit im Corona-Zeitalter wichtiger geworden

Relevanz verschiedener Themen für ein zufriedenes Leben

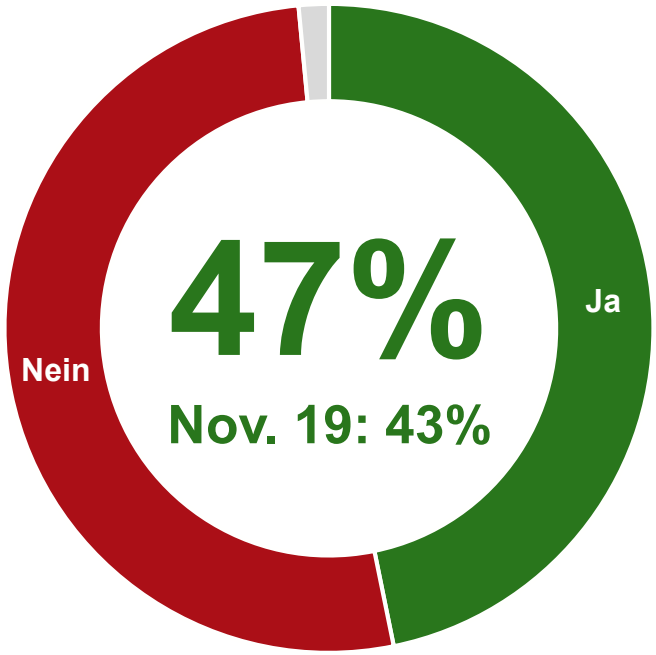
Frage 9c: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Themen für ein zufriedenes Leben? *(6 = sehr wichtig, 1 = unwichtig)*



Die Bekanntheit digitaler Geldanlage ist etwas gestiegen

Bekanntheit digitaler Geldanlage generell

Frage 5a: Seit wenigen Jahren gibt es auf dem deutschen Finanzmarkt digitale Anbieter (oft als digitale Geldanlage oder RoboAdvisor bezeichnet), bei denen die Kunden anders als bei einer klassischen Bank keinen persönlichen Finanzberater haben, sondern die Anlage rein digital erfolgt und kontinuierlich automatisch überwacht und angepasst wird. Haben Sie davon schon einmal gehört?

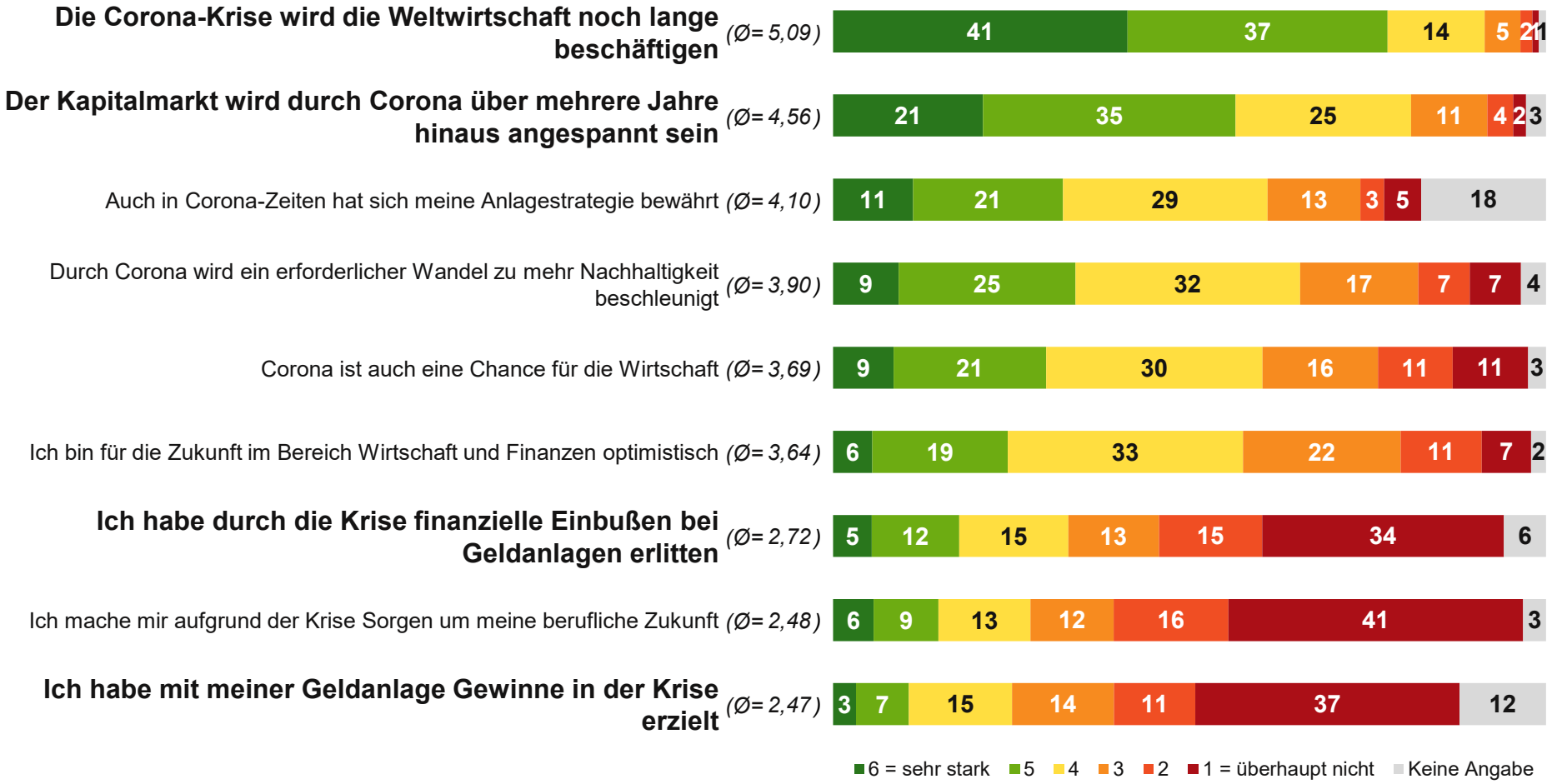


Corona und der Einfluss auf das Anlageverhalten

Knapp 80% sind der Meinung, dass die Corona-Krise die Wirtschaft noch lange beeinflussen wird

Beeinflussung des Lebens durch Corona

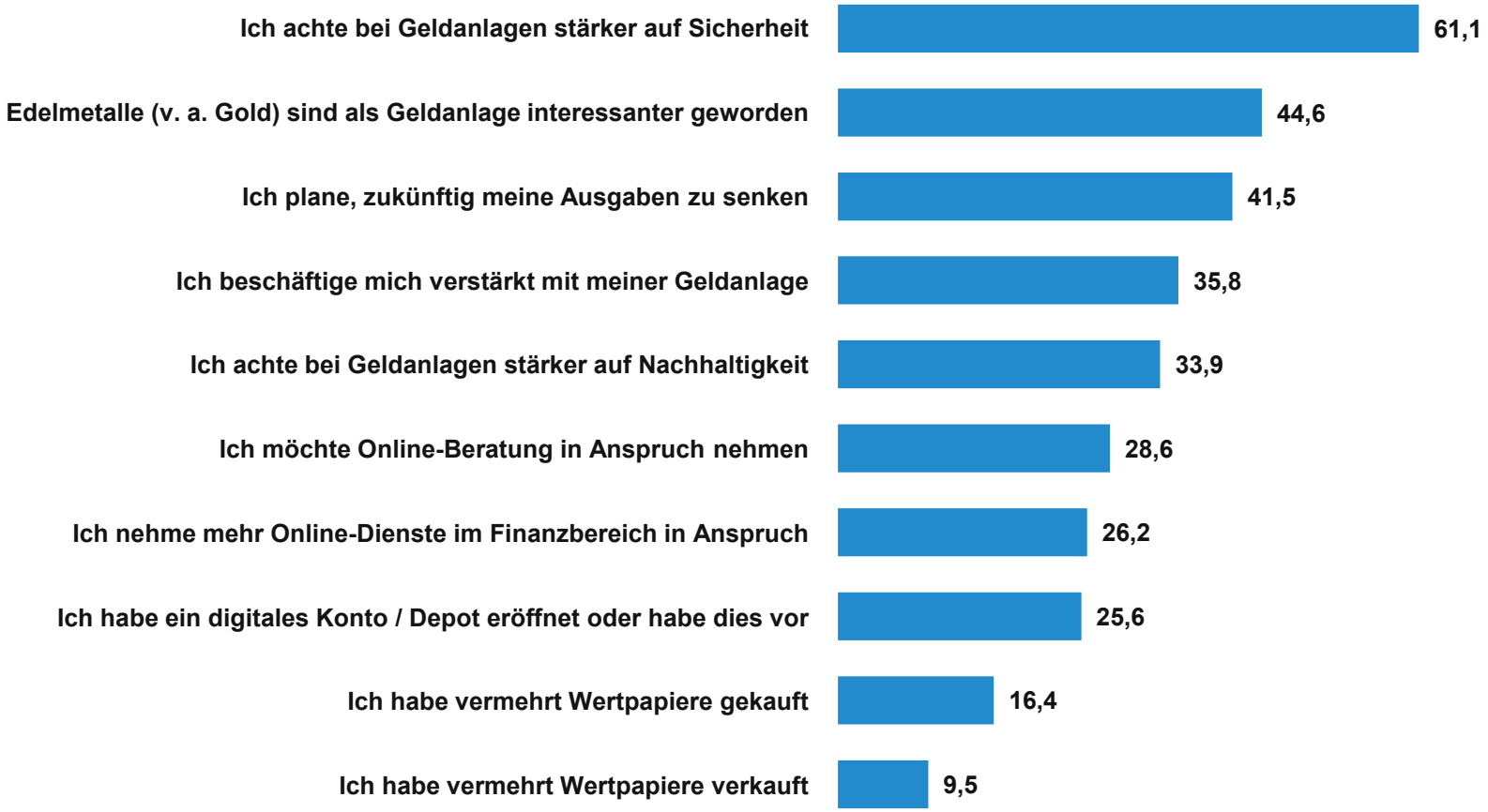
Frage 10a: Aktuell beeinträchtigt die Corona-Krise das gesamte Leben in Deutschland und der Welt. Wir möchten wissen, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen. *(6=sehr stark und 1=überhaupt nicht)*



Bei Geldanlagen wird durch Corona von knapp 2/3 mehr auf Sicherheit geachtet

Veränderungen im Finanzverhalten wegen der Corona-Krise

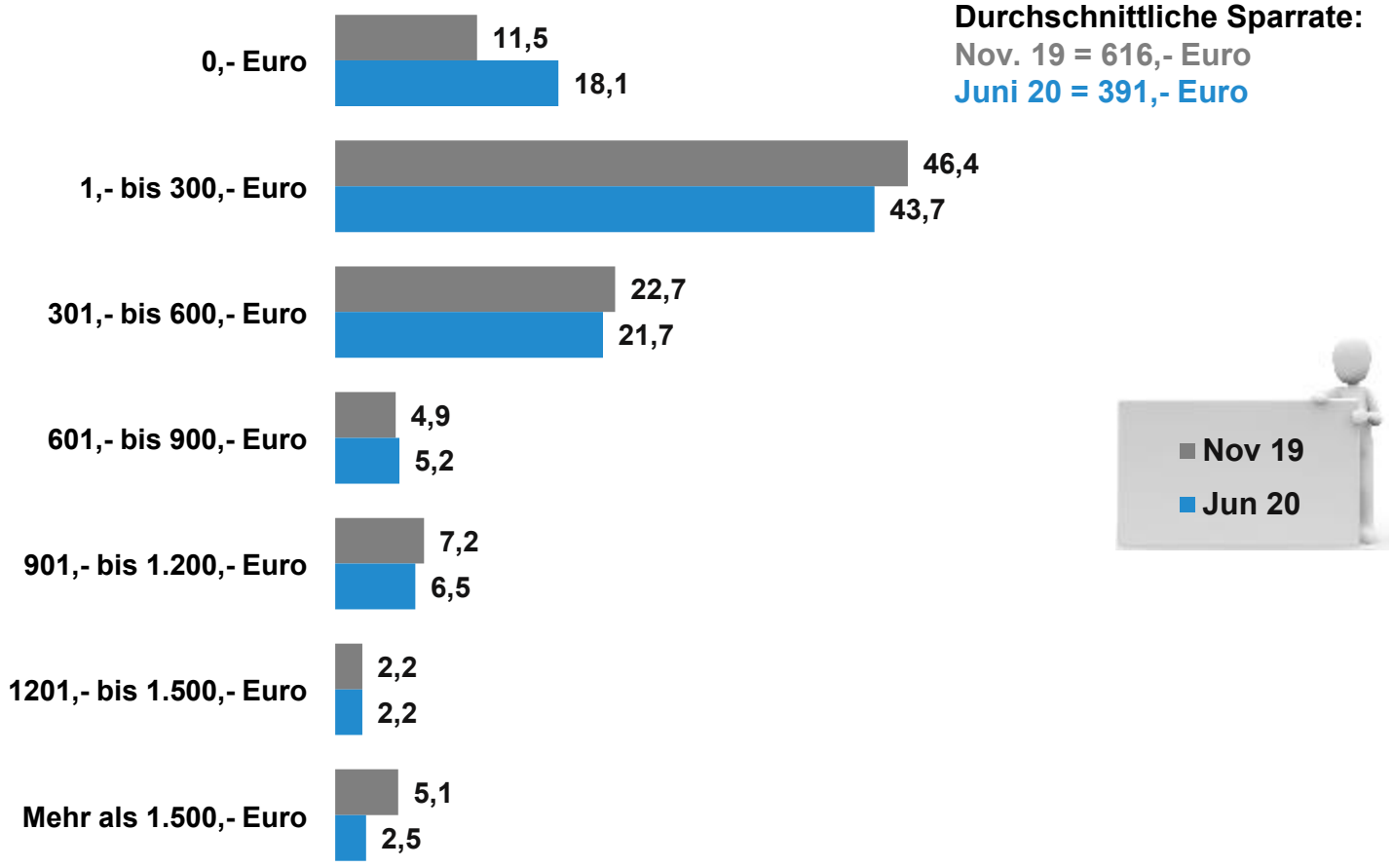
Frage 10d: Hat sich Ihr Finanzverhalten in der Corona-Krise verändert? Welchen der folgenden Aussagen stimmen Sie zu?



In der Corona-Zeit ist die durchschnittliche Sparrate gesunken

Durchschnittliche monatliche Sparrate

Frage S5: Wie viel Euro von Ihrem Einkommen sparen Sie (Juni 2020 inkl. „aktuell „in der Corona-Zeit““) durchschnittlich pro Monat? Falls Sie nichts sparen, geben Sie bitte „0“ ein. *(offene Frage)*



Fazit

#1 – Seit Corona wird eigenständiger und rationaler angelegt

- Man beschäftigt sich mehr mit der Geldanlage
- Geldanlage wird in der Corona-Zeit noch rationaler und weniger aus dem Bauch heraus vorgenommen
- Man verlässt sich dabei weniger auf den Berater und handelt eigenständiger

#2 – Bewusstere Geldanlage in Corona-Zeiten

- Es wird mehr Wert auf Sicherheit und weniger auf Rendite gelegt (wenngleich diese stimmen muss)
- Man hat die Ausgaben bewusster im Blick und möchte regelmäßiger Sparen, die Sparraten sind aber gesunken
- Man möchte digitaler anlegen

#3 – Wertpapiere halten auch in der Corona-Zeit ihre Attraktivität

- Bereits vor Corona waren Wertpapiere deutlich attraktiver als verzinste Anlagen
- Trotz Einbrüchen am Aktienmarkt bleiben Wertpapiere attraktiv, verzinste Anlagen verlieren (weiter) an Attraktivität

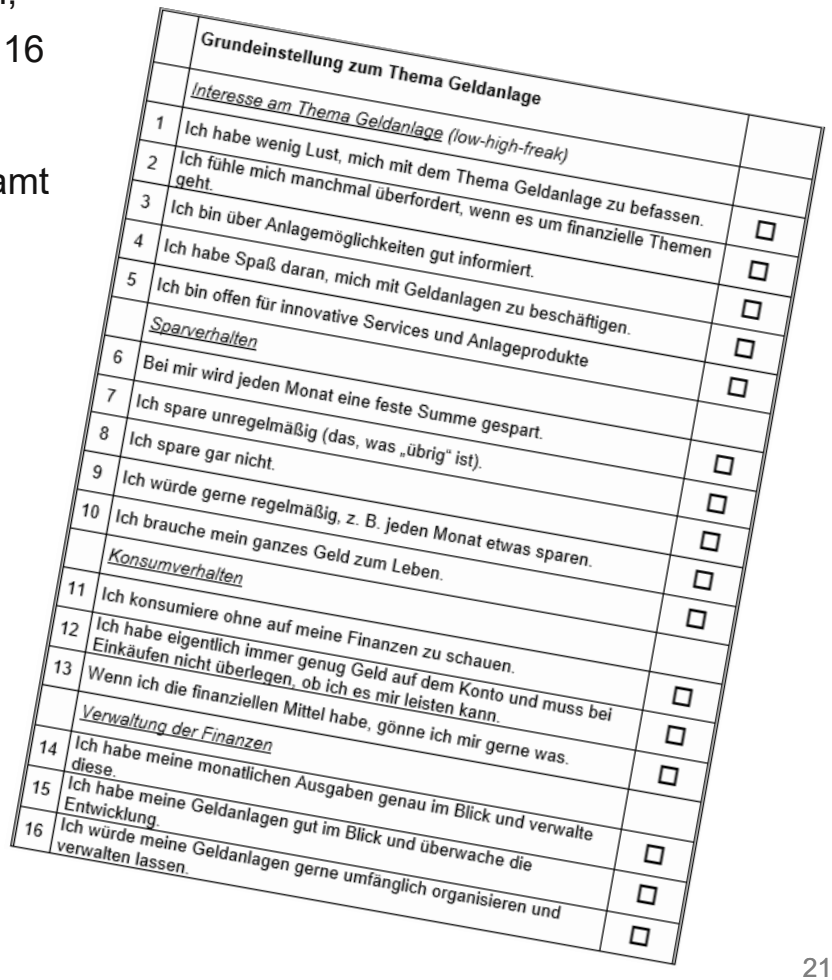
#4 – Digitalisierung durch Corona

- Digitalisierung ist eines der wenigen Themen, das in Corona-Zeiten an Relevanz gewinnt (neben sozialen Kontakten) – sicher aufgrund von Homeoffice und damit verbundener digitaler Verbindung zu Kollegen, Kunden und der Familie
- Die Digitalisierung hat dank Corona noch stärker an Fahrt aufgenommen – nun gilt es auch für Finanzanbieter, diese für sich zu nutzen.

Teil 2: Die Anlegertypen

Grundlage sind 86 abgefragte Kriterien zu …

- **Anforderungen an Finanzdienstleister** ganz generell (12 Kriterien)
- **Grundeinstellung zum Thema Geldanlage** (Interesse allgemein, Sparverhalten, Konsumverhalten, Finanzverwaltung – insgesamt 16 Kriterien)
- **Anlagestrategie** (Risikoaffinität, Entscheidungsfindung – insgesamt 12 Kriterien)
- Einstellung zu **Beratung und Kommunikation** (Anzahl Finanzdienstleister, Beratungspräferenz, Kommunikationswege – insgesamt 10 Kriterien)
- Einschätzung des eigenen **Finanzwissens** (1 Kriterium)
- **Charakteristika** ganz generell (10 Kriterien)
- **Charakteristika im Finanzbereich** (9 Kriterien)
- Relevante **Themen für ein zufriedenes Leben** (16 Kriterien)



	Grundeinstellung zum Thema Geldanlage	
	Interesse am Thema Geldanlage (low-high-freak)	
1	Ich habe wenig Lust, mich mit dem Thema Geldanlage zu befassen.	☐
2	Ich fühle mich manchmal überfordert, wenn es um finanzielle Themen geht.	☐
3	Ich bin über Anlagemöglichkeiten gut informiert.	☐
4	Ich habe Spaß daran, mich mit Geldanlagen zu beschäftigen.	☐
5	Ich bin offen für innovative Services und Anlageprodukte	☐
	Sparverhalten	
6	Bei mir wird jeden Monat eine feste Summe gespart.	☐
7	Ich spare unregelmäßig (das, was „übrig" ist).	☐
8	Ich spare gar nicht.	☐
9	Ich würde gerne regelmäßig, z. B. jeden Monat etwas sparen.	☐
10	Ich brauche mein ganzes Geld zum Leben.	☐
	Konsumverhalten	
11	Ich konsumiere ohne auf meine Finanzen zu schauen.	☐
12	Ich habe eigentlich immer genug Geld auf dem Konto und muss bei Einkäufen nicht überlegen, ob ich es mir leisten kann.	☐
13	Wenn ich die finanziellen Mittel habe, gönne ich mir gerne was.	☐
	Verwaltung der Finanzen	
14	Ich habe meine monatlichen Ausgaben genau im Blick und verwalte diese.	☐
15	Ich habe meine Geldanlagen gut im Blick und überwache die Entwicklung.	☐
16	Ich würde meine Geldanlagen gerne umfänglich organisieren und verwalten lassen.	☐

Schritt 1: Faktorenanalyse

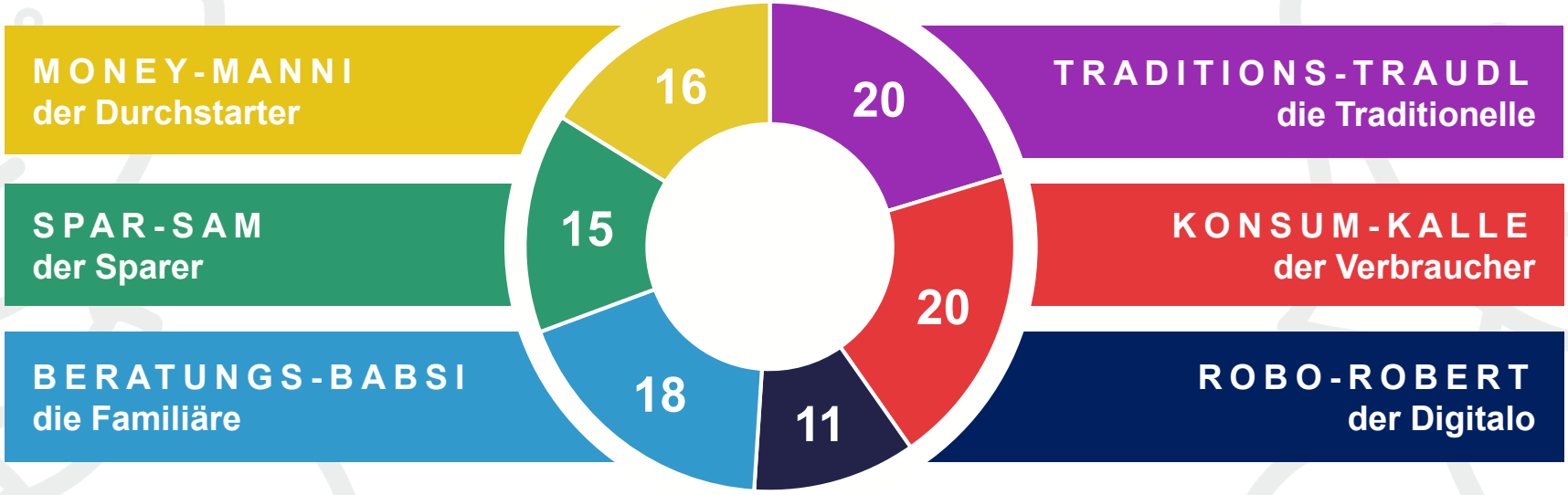
zur Verdichtung korrespondierender und trennscharfer Einzelkriterien zu Kriterienbündeln / Faktoren

Schritt 2: Clusteranalyse

basierend auf den Faktoren zur Identifikation in sich homogener Finanz-Affinitätsgruppen (Personas) – Bildung mittels eines Dendrogramms

ANLEGERTYPEN

quirion-Anlegerstudie

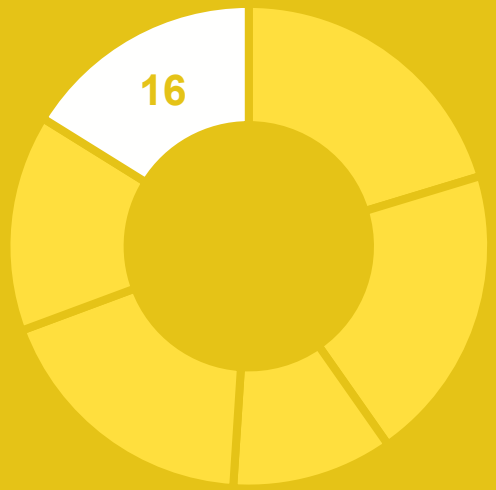


6 Personas mit unterschiedlichen Leistungsanforderungen in den 9 Faktoren

+ + +	Besonders stark ausgeprägt
– – –	Besonders schwach ausgeprägt

Faktoren	Traditions-Traudl	Konsum-Kalle	Robo-Robert	Beratungs-Babsi	Spar-Sam	Money-Manni
Persönliche Beratung	o	+	– – –	+ +	o	+
Finanzwissen	– –	o	+ + +	– –	+	+ +
Offenheit für Innovationen	– – –	+ +	+	o	– –	+ + +
Kundenmeinungen	– –	+ +	– –	+	– – –	+ +
Renditerelevanz	– – –	+	+ + +	o	– –	+ +
Digitale Lösungen	–	+ +	+	–	– – –	+ +
Liquiditätsbedarf	+ +	+ + +	– –	–	– – –	– –
Sparverhalten	– –	– –	+	+	+ +	+ +
Finanzorganisation	– – –	+ +	– –	+ + +	– – –	+ +

MONEY-MANNI
der Durchstarter



… ist der eher **jüngere Erfolgsmann** mit **hohem Einkommen** und **wachsendem Vermögen**. Er ist **informiert**, aber auch **beratungs- und digitalaffin**, denkt **zukunfts-gerichtet,** ist hoch **gebildet** und hat eine hohe **Wertpapierpräferenz.**

MONEY-MANNI

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Männer	57%	51%
Alter: Jahre im Durchschnitt	44,4	47,3
Familienstand: verheiratet	60%	63%
Bildung: mind. Abitur	66%	58%
Wohnort: städtisch	66%	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	45%	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	44%	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1. Technik & Innovation	71%	42%
2. Digitalisierung	60%	36%
3. Langfristige Lebensplanung	78%	57%

Sparziele

1. Altersvorsorge	71%	56%
2. Urlaub	70%	61%
3. Auto	44%	37%

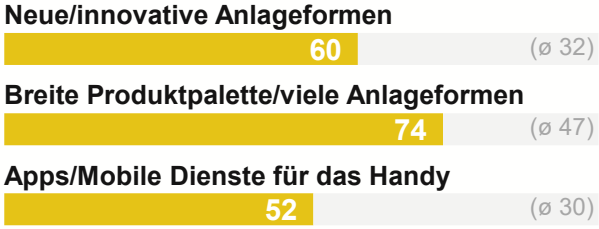
Finanz-Thema angegangen

1.	Ende von Ausbildung oder Studium	24%	16%
2.	In den ersten ca. 5 Arbeitsjahren	19%	14%
3.	Ende der Schulzeit	18%	16%

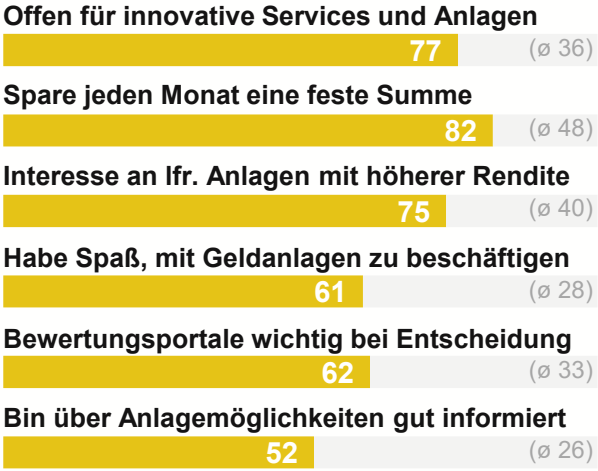
Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	61%	43%
Interesse daran	77%	47%

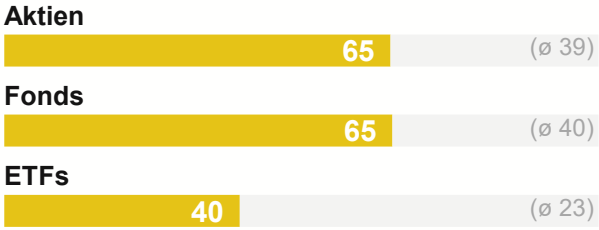
Anforderungen generell (>Ø)



Finanzeinstellung (>Ø)



Attraktive Anlagen (>Ø)



ROBO-ROBERT der Digitalo



… ist der **männliche Finanzexperte** mit **höchstem Einkommen** und **Vermögen**. Er steht auf **Technik** und **Innovation**, kennt **digitale Anbieter** gut und legt seine hohen **Sparraten rational** und **risikobereit** in **Wertpapieren** an.

ROBO-ROBERT

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Männer	**79%**	51%
Alter: Jahre im Durchschnitt	**48,3**	47,3
Familienstand: verheiratet	**59%**	63%
Bildung: mind. Abitur	**74%**	58%
Wohnort: städtisch	**65%**	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	**41%**	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	**55%**	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1.	Technik & Innovation	**53%**	42%
2.	Selbstoptimierung/ Selbstverwirklichung	**61%**	52%
3.	Digitalisierung	**44%**	36%

Sparziele

1.	Altersvorsorge	**73%**	56%
2.	Urlaub	**47%**	61%
3.	Immobilie	**38%**	28%

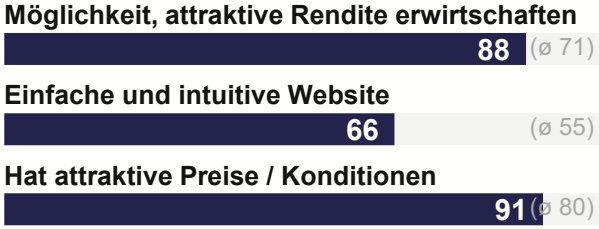
Finanz-Thema angegangen

1.	Ende der Schulzeit	**23%**	16%
2.	In den ersten ca. 5 Arbeitsjahren	**20%**	14%
3.	Ende von Ausbildung oder Studium	**17%**	16%

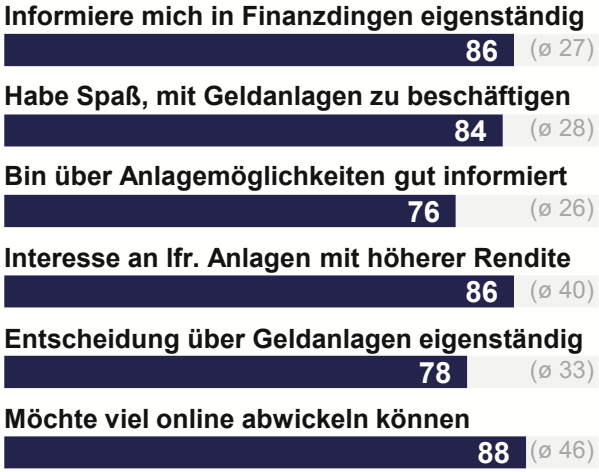
Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	**79%**	43%
Interesse daran	**68%**	47%

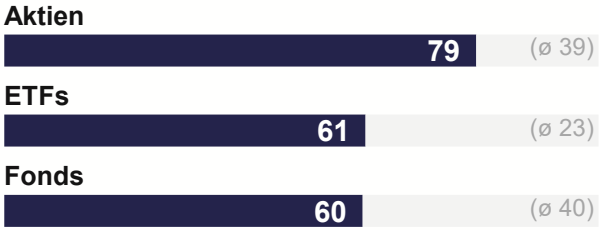
Anforderungen generell (>Ø)



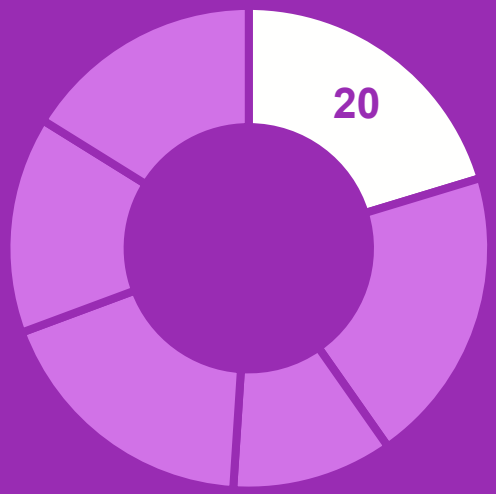
Finanzeinstellung (>Ø)



Attraktive Anlagen (>Ø)



TRADITIONS-TRAUDL
die Traditionelle



… ist eher **älter** und hat eine **klassische Lebenseinstellung**. Sie legt Wert auf **Filialen, Sicherheit, Familie**, hat ein **geringes Finanzwissen** und **spart wenig**, gerne auf dem **Sparbuch**.

TRADITIONS-TRAUDL

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Frauen	60%	49%
Alter: Jahre im Durchschnitt	50,3	47,3
Familienstand: verheiratet	70%	63%
Bildung: mind. Abitur	46%	58%
Wohnort: städtisch	57%	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	24%	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	13%	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1. Familie	84%	83%
2. Mobilität	72%	71%
3. Sicherheit	79%	80%

Sparziele

1. Urlaub	61%	61%
2. Altersvorsorge	42%	56%
3. Auto	32%	37%

Finanz-Thema angegangen

1.	Sobald etwas vom Einkommen übrig blieb	17%	15%
2.	Bislang keine Gedanken über Finanzen gemacht	11%	5%
3.	Ende von Ausbildung oder Studium	11%	16%

Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	27%	43%
Interesse daran	25%	47%

Anforderungen generell (>Ø)

Filialen vor Ort
43 (Ø 41)

Guter Ruf
73 (Ø 77)

Einfache und transparente Produkte
72 (Ø 77)

Finanzeinstellung (>Ø)

Wenig Lust, mich mit Geldanlage zu befassen
53 (Ø 30)

Geldanlagen müssen vor allem sicher sein
82 (Ø 70)

Ich brauche mein ganzes Geld zum Leben
24 (Ø 14)

Ich spare unregelmäßig (das, was „übrig“ ist)
42 (Ø 33)

Ich spare gar nicht
16 (Ø 8)

Überfordert, wenn es um Finanzthemen geht
32 (Ø 25)

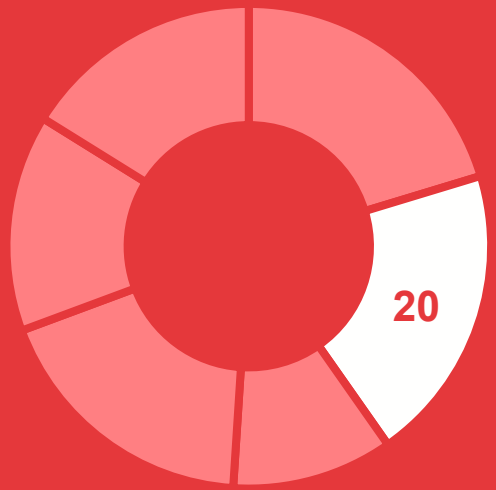
Attraktive Anlagen (>Ø)

Klassisches Sparbuch
13 (Ø 13)

Tagesgeld
27 (Ø 27)

Bausparvertrag
27 (Ø 27)

KONSUM-KALLE
der Verbraucher



… ist der **junge aufstrebende** (Single-)**Mann** mit hohem **Konsum-bedürfnis** und großem Interesse an **digitalen Lösungen** und **Apps**. (Noch) spart er wenig (und klassisch) und genießt die **Spontanität** im Leben.

KONSUM-KALLE

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Männer	58%	51%
Alter: Jahre im Durchschnitt	41,3	47,3
Familienstand: verheiratet	57%	63%
Bildung: mind. Abitur	59%	58%
Wohnort: städtisch	63%	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	30%	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	26%	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1. Digitalisierung	43%	36%
2. Spontanität	47%	41%
3. Karriere	34%	29%

Sparziele

1. Urlaub	62%	61%
2. Auto	42%	37%
3. Altersvorsorge	42%	58%

Finanz-Thema angegangen

1. Ende von Ausbildung oder Studium	20%	16%
2. Ende der Schulzeit	15%	16%
3. In den ersten ca. 5 Arbeitsjahren	15%	14%

Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	42%	43%
Interesse daran	67%	47%

Anforderungen generell (>Ø)

Apps/Mobile Dienste für das Handy
50 (ø 30)

Neue/innovative Anlageformen
50 (ø 32)

Foren/Communities/Online-Austausch
35 (ø 18)

Finanzeinstellung (>Ø)

Ich brauche mein ganzes Geld zum Leben
35 (ø 14)

Ich spare unregelmäßig (das, was „übrig“ ist)
55 (ø 33)

Meinungen anderer Kunden für mich wichtig
43 (ø 27)

Finanzangelegenheiten am liebsten über App
28 (ø 15)

Vor Geldanlage frage ich Verwandte/Freunde
33 (ø 20)

Konsumiere ohne auf Finanzen zu schauen
23 (ø 11)

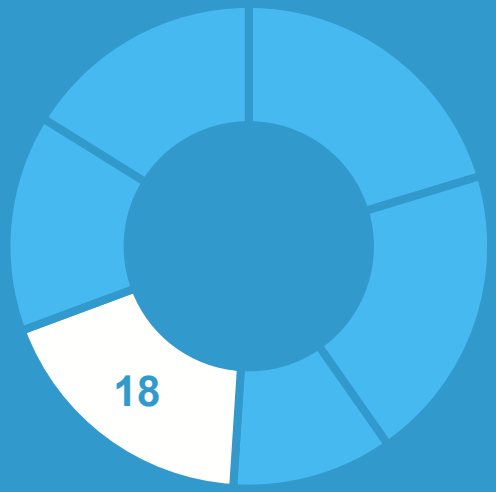
Attraktive Anlagen (>Ø)

Klassisches Sparbuch
21 (ø 13)

Lebensversicherung
29 (ø 21)

Riester-Rente
22 (ø 15)

BERATUNGS-BABSI
die Familiäre



… ist die **unsichere Anlegerin**, die **Beratung** von allen Seiten braucht und lieber **sicher** in **verzinste Anlagen** investiert, aber eine gewisse Offenheit für (abgesicherte) **digitale Lösungen** hat. **Familie** und **Soziales** sind für sie wichtige Lebensinhalte.

BERATUNGS-BABSI

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Frauen	63%	49%
Alter: Jahre im Durchschnitt	45,9	47,3
Familienstand: verheiratet	63%	63%
Bildung: mind. Abitur	64%	58%
Wohnort: städtisch	58%	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	37%	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	29%	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1. Soziale Kontakte	72%	65%
2. Familie	87%	83%
3. Sicherheit	84%	80%

Sparziele

1. Urlaub	66%	61%
2. Altersvorsorge	61%	56%
3. Auto	38%	37%

Finanz-Thema angegangen

1. Ende der Schulzeit	20%	16%
2. Ende von Ausbildung oder Studium	17%	16%
3. Sobald etwas vom Einkommen übrig blieb	16%	15%

Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	32%	43%
Interesse daran	43%	47%

Anforderungen generell (>Ø)

Filialen vor Ort
54 (ø 41)

Guter Ruf
86 (ø 77)

Einfache und transparente Produkte
85 (ø 77)

Finanzeinstellung (>Ø)

Fühle mich bei finanziellen Themen überfordert
46 (ø 25)

Brauche persönliche Beratung bis ins Detail
50 (ø 30)

Muss persönlich Berater gegenübersitzen
55 (ø 36)

Zur Absicherung frage ich mehrere Experten
50 (ø 32)

Individuelle Beratung bei digitaler Geldanlage
65 (ø 48)

Geldanlagen umfänglich verwalten lassen
35 (ø 20)

Attraktive Anlagen (>Ø)

Bausparvertrag
35 (ø 27)

Betriebliche Altersvorsorge
56 (ø 48)

Festgeld
30 (ø 24)

SPAR-SAM
der Sparer



… ist bereits etwas **in die Jahre gekommen**, **finanziell** auf der **sicheren Seite** aber eher **kritisch** gegenüber **online und digitalen** Lösungen. Er **spart viel**, am liebsten **preisbewusst** und **klassisch** und **sichert** sich in allen Lebensbereichen gerne ab

SPAR-SAM

Soziodemografie & Finanzen

Geschlecht: Männer	50%	51%
Alter: Jahre im Durchschnitt	54,9	47,3
Familienstand: verheiratet	67%	63%
Bildung: mind. Abitur	55%	58%
Wohnort: städtisch	66%	62%
Einkommen: Anteil ≥ 4.000,- €	40%	35%
Vermögen: mind. 50.000,- €	38%	30%

Persönlichkeit



Glücklichkeit-Themen (>Ø)

1. Sicherheit	83%	80%
2. Langfristige Lebensplanung	60%	57%
3. Mobilität	72%	71%

Sparziele

1. Altersvorsorge	59%	56%
2. Urlaub	57%	57%
3. Auto	34%	37%

Finanz-Thema angegangen

1. Ende der Schulzeit	18%	16%
2. Sobald etwas vom Einkommen übrig blieb	15%	15%
3. In den ersten ca. 5 Arbeitsjahren	14%	14%

Digitale Anbieter

Kenntnis „Robos“	49%	43%
Interesse daran	25%	47%

Anforderungen generell (>Ø)

Filialen vor Ort
50 (ø 41)

Einfache und transparente Produkte
81 (ø 77)

Guter Ruf
78 (ø 77)

Finanzeinstellung (>Ø)

Habe immer genug Geld auf dem Konto
68 (ø 48)

Habe Geldanlagen gut im Blick und überwache
74 (ø 57)

Habe monatliche Ausgaben genau im Blick
83 (ø 68)

Spare jeden Monat eine feste Summe
60 (ø 48)

Handle bei Finanzentscheidungen rational
59 (ø 50)

Entscheidung über Geldanlagen eigenständig
41 (ø 33)

Attraktive Anlagen (>Ø)

Betriebliche Altersvorsorge
49 (ø 48)

Bausparvertrag
25 (ø 27)

Lebensversicherung
18 (ø 21)

Was haben wir in der Anlegertypen-Studie genau untersucht?

Hauptstudie:

- **Anforderungen an Finanzdienstleister ganz generell**
- **Persönliche Einstellung zum Thema Finanzen / Geldanlage**
- **Individuelle Finanzplanung – Konsum und Vorsorge**
- **Digitale Geldanlage – Yes or No?**
- **Selbstcharakterisierung**
- **…und vieles mehr**

Corona-Update:

- **Details zum Einfluss von Corona auf die sechs Anlegertypen**

Kontakt

Die kompletten Foliensätze zur quirion-Anlegerstudie sowie zum Corona-Update schicken wir Ihnen gerne zu. Ebenso stehen wir für Fragen zur Studie gerne zur Verfügung und stellen den Kontakt zur *puls* Marktforschung her.

Ihr Ansprechpartner:

Dirk Althoff

quirion AG, Unternehmenskommunikation

030 89021-358